



Міністерство освіти і науки України  
Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»



Кафедра маркетингу

**«ЗАТВЕРДЖЕНО»**  
завідувач кафедри маркетингу  
Касян С.Я. \_\_\_\_\_  
«02» липня 2021 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ НА  
ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ»**

Галузь знань	Усі галузі
Спеціальність	Усі спеціальності ЗВО
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Освітньо-професійна програма	Усі ОПП ЗВО
Спеціалізації	-
Статус	Вибіркова (Soft Skills)
Загальний обсяг	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Термін викладання	2-й семестр, 3 чверть
Мова викладання	українська

Викладач: к.е.н., доцент кафедри маркетингу Палехова Л.Л.

Дніпро  
НТУ «ДП»  
2021

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти усіх спеціальностей ЗВО / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. маркетингу. Д. : НТУ «ДП», 2021. 14 с.

Розробниця – к.е.н., доцент кафедри маркетингу Палехова Л.Л.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності 075 Маркетинг (протокол № 10 від 30.06.2021).

## ЗМІСТ

1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ .....	4
4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ .....	4
5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	5
6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ .....	6
6.1. Шкали .....	6
6.2. Засоби та процедури.....	7
6.3. Критерії.....	8
7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ .....	11
8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	11

## 1. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» є формування компетентностей щодо управління продажами на високотехнологічних ринках у контексті глобальних Цілей сталого розвитку та Стратегії України щодо розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

## 2. ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
шифр ДРН	зміст
ДРН1	Знати основні завдання Стратегії України щодо розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, особливості високотехнологічної продукції як об'єкту продажів, концепцію маркетингу у вимірі технічної революції 4.0 та концепції сталого розвитку
ДРН2	Вміти діагностувати напрями трансформації ринкової моделі бізнесу, встановлювати психографічні типи споживачів та особливості їх поведінки на високотехнологічному ринку
ДРН3	Вміти застосовувати модель хай-тек-маркетингу, здійснювати дослідження попиту на високотехнологічних ринках та ідентифікувати потенційних споживачів високотехнологічних товарів
ДРН4	Демонструвати навички з аналізу емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарів та використання методів і технік продажів високотехнологічних товарів

## 3. БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна спрямована на розвиток soft skills, тобто, відповідно до визначення Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти, спрямована на посилення «м'яких навичок», що вважаються цінними на будь-якому робочому місці, незалежно від професійної сфери. Тому додаткових вимог до базових дисциплін не встановлюється.

## 4. ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Розподіл за формами навчання, години							
	денна			вечірня		заочна		
	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	обсяг	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	60	16	44	-	-	60	4	56
практичні	56	16	40	-	-	60	4	56
контрольні заходи	4	4	-	-	-	-	-	-
<b>РАЗОМ</b>	<b>120</b>	<b>36</b>	<b>84</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>120</b>	<b>8</b>	<b>112</b>

## 5. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
<b>ЛЕКЦІЇ</b>		<b>60</b>
ДРН1	<b>1. Науково-технічна революція в забезпеченні сталого розвитку</b>	5
	1.1. Науково-технічний прогрес у вирішенні питань сталого розвитку	
	1.2. Державна науково-технічна політика України і створення ринку високотехнологічної продукції	
	1.3. Суб'єкти ринку високотехнологічної продукції	
ДРН1 ДРН2	<b>2. Поняття високотехнологічного товару</b>	5
	2.1. Концепція високотехнологічного продукту і етапів його розвитку	
	2.2. Ознаки та основні класифікації продукції за рівнем технологічності	
ДРН3 ДРН4	<b>3. Трансформація ринкової моделі бізнесу</b>	5
	3.1. Види розривів у попиту відносно життєвого циклу високотехнологічних товарів	
	3.2. Структура споживачів на високотехнологічному ринку	
	3.3. Психографічні типи споживачів на високотехнологічному ринку	
ДРН3 ДРН4	<b>4. Модель хай-тек-маркетингу</b>	5
	4.1. Формування сприйняття хайтек-товару	
	4.2. Формування цінової політики на високотехнологічному ринку	
ДРН3 - ДРН4	<b>5. Аналіз попиту і очікувань на високотехнологічних ринках</b>	10
	5.1. Поняття очікувань споживачів та обіцянки продавця на ринку високотехнологічних товарів	
	5.2. Вимірювання ступеня задоволення споживачів високотехнологічних товарів	
	5.3. Аналіз попиту і ступеню чутливості попиту на різні види високотехнологічних товарів	
ДРН3 - ДРН4	<b>6. Ідентифікація потенційних споживачів високотехнологічних товарів</b>	10
	6.1. Аналіз відтоку споживачів при виведенні нового високотехнологічного товару ( <i>Churn Prediction</i> )	
	6.2. Методи аналізу клієнтської бази на високотехнологічному ринку	
ДРН2 - ДРН4	<b>7. Аналіз емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарів</b>	10
	7.1. Базові принципи і технологія BrandMapping	
	7.2. Побудова карт сприйняття брендів	
	7.3. Матриця залучення Фута, Коуна та Белдінга	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ДРН2 - ДРН4	<b>8. Техніки психологічного впливу у продажах</b>	10
	8.1. Техніка продажів	
	8.2. Техніки «робота з ціною»	
	8.3. Техніка «внутрішніх стандартів»	
<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>		<b>56</b>
ДРН1 - ДРН4	1. Круглий стіл: Індустріалізація, інфраструктура та інновації в забезпеченні сталого розвитку	5
	2. Ситуаційна вправа: Ідентифікація типу інноваційності /технологічності товару	5
	3. Ситуаційна вправа: Типи розривів у попиту відносно життєвого циклу високотехнологічних товарів	5
	4. Ділова гра: Аналіз поведінкових реакцій споживача при виборі високотехнологічного товару	10
	5. Ситуаційна вправа: Аналіз привабливості атрибутів високотехнологічних товарів	5
	6. Групова дискусія: Вимірювання ступеня задоволення споживачів високотехнологічних товарів	6
	7. Ситуаційна вправа: Маркетингові дослідження за технологією Brand Mapping	10
	8. Конференція: Техніки психологічного впливу	10
<b>КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ</b>		<b>4</b>
<b>РАЗОМ</b>		<b>120</b>

## 6. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

### 6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних студентів.

#### *Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»*

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

## 6.2. Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності здобувача за вимогами НРК до 7-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Здобувач на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються здобувачам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

### *Засоби діагностики та процедури оцінювання*

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів;  залік
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	або індивідуальне завдання, презентацій результатів виконаних завдань та досліджень	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю практичних заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Також практичні оцінюються якістю виконання контрольного або індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком складовим, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі здобувача шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен здобувач під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожної складової опису кваліфікаційного рівня НРК.

### 6.3. Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де  $a$  – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення;  $m$  – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для магістерського рівня вищої освіти (подано нижче).

#### *Загальні критерії досягнення результатів навчання для 7-го кваліфікаційного рівня за НРК*

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
<i>Знання</i>		
♦ спеціалізовані концептуальні знання, що включають сучасні наукові здобутки у сфері професійної діяльності або галузі знань і є основою для оригінального мислення та проведення досліджень, критичне осмислення проблем	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: – спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; – критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей	95-100
	Відповідь містить не грубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73



Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
у галузі та на межі галузей знань	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
<b>Уміння/навички</b>		
<p>♦ спеціалізовані уміння/навички розв'язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур;</p> <p>♦ здатність інтегрувати знання та розв'язувати складні задачі у широких або мультидисциплінарних контекстах;</p> <p>♦ здатність розв'язувати проблеми у нових або незнайомих середовищах за наявності неповної або обмеженої інформації з урахуванням аспектів соціальної та етичної відповідальності</p>	Відповідь характеризує уміння: – виявляти проблеми; – формулювати гіпотези; – розв'язувати проблеми; – оновлювати знання; – інтегрувати знання; – провадити інноваційну діяльність; – провадити наукову діяльність	95-100
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з не грубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
Рівень умінь/навичок незадовільний	<60	
<b>Комунікація</b>		
♦ зрозуміле і недвозначне донесення власних знань, висновків та аргументації до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються	<p>Зрозумілість відповіді (доповіді). <i>Мова:</i> правильна; чиста; ясна; точна; логічна; виразна; лаконічна. <i>Комунікаційна стратегія:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– послідовний і несуперечливий розвиток думки;</li> <li>– наявність логічних власних суджень;</li> <li>– доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням;</li> <li>– правильна структура відповіді (доповіді);</li> <li>– правильність відповідей на запитання;</li> <li>– доречна техніка відповідей на запитання;</li> <li>– здатність робити висновки та формулювати пропозиції;</li> </ul>	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	– використання іноземних мов у професійній діяльності	
	Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<b><i>Відповідальність і автономія</i></b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ управління робочими або навчальними процесами, які є складними, непередбачуваними та потребують нових стратегічних підходів;</li> <li>♦ відповідальність за внесок до професійних знань і практики та/або оцінювання результатів діяльності команд та колективів;</li> <li>♦ здатність продовжувати навчання з високим ступенем автономії</li> </ul>	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– використання принципів та методів організації діяльності команди;</li> <li>– ефективний розподіл повноважень в структурі команди;</li> <li>– підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини);</li> <li>– стресовитривалість;</li> <li>– саморегуляція;</li> <li>– трудова активність в екстремальних ситуаціях;</li> <li>– високий рівень особистого ставлення до справи;</li> <li>– володіння всіма видами навчальної діяльності;</li> <li>– належний рівень фундаментальних знань;</li> <li>– належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок</li> </ul>	95-100
	Упевнене володіння компетенціями відповідальності і автономії з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано п'ять вимог)	70-73

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями відповідальності і автономії (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60

## 7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

## 8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### *Основна*

1. Палехова Л. Л. Управління сталим розвитком: довідник базових понять. НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. 332 с.
2. Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: монографія. За ред. С.М. Ілляшенка. 2008. 615 с.
3. Мур Джеффрі А. Подолання прірви. Маркетинг і продаж хайтек-товарів масового споживача [пер. з англ.]. 2016. 368 с.
4. Чухрай Н. І. Маркетинг на ринках високотехнологічних товарів : монографія. Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка». 2013. 205 с.

### *Методична*

5. Палехова Л.Л. Навчально-наочний посібник з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» *Електронний ресурс*. Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2021. 60 с.
6. Палехова Л.Л. Методичні вказівки щодо виконання самостійних і практичних робіт з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для студентів очної форми навчання *Електронний ресурс*. Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2021. 15 с.

### *Додаткова*

7. Управление устойчивым развитием в условиях переходной экономики: монография: 2-е изд., перераб. и доп. [М. Шмидт, Б. Хансманн, Д. А. Палехов, Г. Г. Пивняк, Ю. С. Шемшученко, А. Ф. Павленко, А. Г. Шапарь, В. Я. Швець, Л. Л. Палехова]. Днепропетровск-Коттбус: НГУ-БТУ. 2016. 432 с.
8. Швець В. Я., Палехова Л. Л., Палехов Д. Адаптивний менеджмент для цілей циркулярної економіки. *Створення високотехнологічних екокомплексів в Україні на основі концепції збалансованого (стійкого) розвитку*. Вип. 99 / ДВНЗ «Піднепр. держ. академія буд-ва і архітектури». Дніпро, 2017

9. Palekhova L., Podzolkova D. (2018) Problems of the renewable energy market development in Ukraine. *NESEFF-NETZWERKTREFFEN Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg*

10. Palekhov D., Palekhova L. (2021) Energy management in industry: Ukrainian lessons from Covid-19 pandemic. *Transposition of the Acquis Communautaire – Migration and Environment. Umweltrecht in Forschung und Praxis 66*. Verlag Dr. Kovač, Hamburg PP. 10-27

11. Palekhov D., Palekhova L. (2021) Environmental sustainability in achieving the sustainable production and consumption: challenges of a Post-Soviet transition economy. *Transposition of the Acquis Communautaire – Migration and Environment. Umweltrecht in Forschung und Praxis 66*. Verlag Dr. Kovač, Hamburg. PP. 60-87

12. Dreshpak N., Paliekhova L. New electricity market in Ukraine: transformation of market participants and working conditions. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 57-66

13. Nechai N. & Paliekhova L. Circular innovation in small business: German and Ukrainian experience. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 179-184

14. Paliekhova L. Network effects of sustainability in high-tech markets. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 185-189.

15. Paliekhova L., Honcharenko Y. Analysis of the potential solar energy market in Ukraine. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 81-90

#### **Законодавчі акти та міжнародні документи**

16. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Закон України від 06.10.2006, №143-16. Редакція від 16.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення 01.06.2021)

17. Про інноваційну діяльність. Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15/card2#Card> (дата звернення 01.06.2021)

18. Про наукову і науково-технічну експертизу. Закон України № 51/95-ВР від 10.02.1995. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/51/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 01.06.2021)

19. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінет Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р

20. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 01.06.2021)

21. European Commission, 2010. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020 final. URL: <https://www.eea.europa.eu/policy-documents/com-2010-2020-europe-2020> (date of access: 01.06.2021)

22. WSIS Forum 2020 — Virtual Workshops and Special Tracks: Starting from 22 June 2020; Final Week: 7–10 September 2020

23. Білі книги по технічних стандартах від ТК185. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/12/18/white-papers-on-technical-standards/> (date of access: 01.06.2021)

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ»  
для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти  
усіх освітньо-професійних програм ЗВО

Розробниця:  
Людмила Львівна Палехова

В редакції авторки

Підготовлено до виходу в світ  
у Національному технічному університеті  
«Дніпровська політехніка».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842  
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19